

Beko Käuferportal

Erfolgreicher Anbietervergleich für nicht alltägliche Produkte und Dienstleistungen

Wie Beko Käuferportal mit der Multi Screen Inbox Ad Kampagne hochqualifizierte Leads generiert.



FACTS & FIGURES

Werbetreibender:

Beko Käuferportal GmbH

Produkt:

Kostenloser Anbietervergleich für Immobilienverkauf sowie Küchen- und Treppenliftkauf

Kampagnenlaufzeit:

Seit Juni 2015

Zielgruppe:

FreeMail-Nutzer ab 30 Jahren

Werbemittel:

Multi Screen Inbox Ad mit Device-optimierten Templates

»Mit der Inbox Ad haben wir einen neuen, wichtigen Kanal für die erfolgreiche Generierung von Kaufinteressenten für beratungsintensive Produkte und Dienstleistungen wie Treppenlifte, Küchen oder Immobilienmakler gefunden. Ob über WEB.DE und GMX oder über freenet.de – wir sind mit der Qualität der Anfragen und mit der stets konstruktiven und freundlichen Zusammenarbeit sehr zufrieden.«

Jenny Quade, Head of E-Mail-Marketing
Beko Käuferportal GmbH



DIE AUSGANGSLAGE

Beko Käuferportal ist die größte Vermittlungsplattform für besonders beratungsintensive Produkte und Dienstleistungen und zählt seit der Gründung 2008 mittlerweile zu den erfolgreichsten Internetunternehmen Deutschlands. Das Berliner Unternehmen bringt mit seinen Angeboten Käufer und Verkäufer auf einem unübersichtlichen Markt schnell, einfach und zielgerichtet zusammen. Beko fungiert dabei als Schnittstelle und vermittelt Kaufinteressenten über das Internet an passende, regionale Anbieter.

Aufgabe: Ziel der Inbox Ad-Kampagne war es, möglichst viele qualifizierte und skalierbare Kontaktanfragen für nicht alltägliche Produkte und Dienstleistungen wie beispielsweise Immobilienverkauf, Küchen oder Treppenlifte zu generieren.

DIE REALISIERUNG

Start der ersten Inbox Ad-Kampagne zum Thema Immobilienverkauf war im Juni 2015 auf den Portalen WEB.DE und GMX. Dabei wurden von Anfang an multi-screen-optimierte Werbemittel eingesetzt. In enger Abstimmung mit dem Kunden wurde die Kampagne intensiv analysiert und kontinuierlich optimiert.

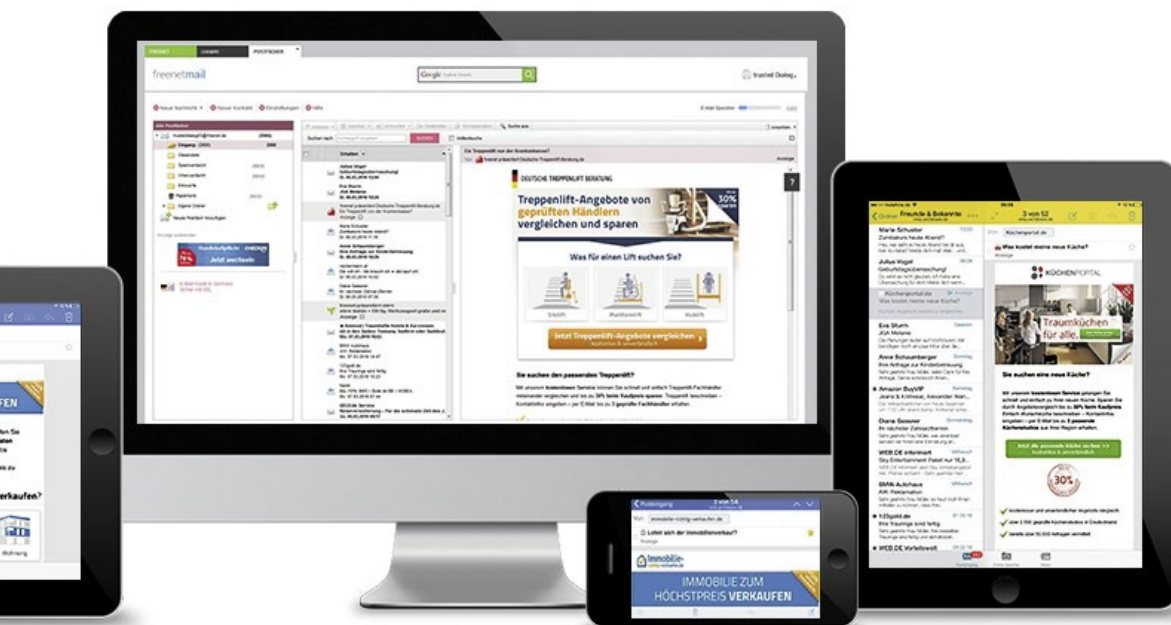
Aufgrund der äußerst zufriedenstellenden Ergebnisse dieser ersten Kampagne folgten bereits einen Monat später, im Juli 2015, die Kampagnen für Küchen und Treppenlifte und die Adaption auf die mobile Version von freenet.de.

Als eine der ersten Kampagnen launchte United Internet Media die Beko Käuferportal Kampagne im November 2015 zusätzlich als Desktop Inbox Ad auf freenet.de.

Was macht die Inbox Ad aus?

- Die Inbox Ad wird in rund 30 Mio. Postfächern von GMX und WEB.DE sowie in rund 4 Mio. Postfächern bei freenet.de exklusiv und direkt im Posteingang der FreeMail-Nutzer angezeigt und sorgt damit für maximale Reichweite und Aufmerksamkeit.
- Durch den Einsatz von TGP® Targeting kann das Werbemittel gezielt auf den Portalen WEB.DE und GMX an die gewünschte Zielgruppe ausgesteuert werden.
- Da die Inbox Ad sich nicht nur auf Desktop, sondern gezielt auch auf Mobile Devices auspielen lässt, entsteht durch die harmonisierte Integration ins Postfach eine besonders positive Awareness.

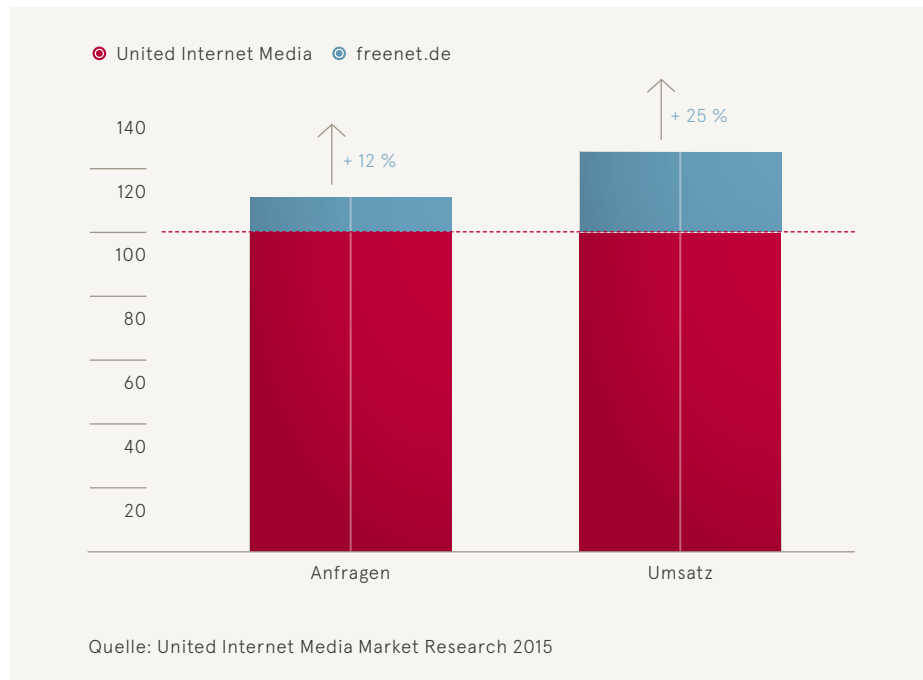
← Multi Screen Inbox Ad mit Device-optimierten Templates



DIE ERGEBNISSE

Dank regelmäßiger Optimierung in enger Zusammenarbeit zwischen Beko Käuferportal und der United Internet Media konnte die Performance kontinuierlich gesteigert werden. Durch die Möglichkeit, die Kampagnen über WEB.DE und GMX hinaus auch auf freenet.de auszuweiten, konnte United Internet Media das bereits hohe Niveau an Anfragen für Beko Käuferportal noch weiter steigern und 12 % mehr qualifizierte Anfragen sowie ein monatlich um 25 % steigendes Umsatzwachstum generieren. Die Qualität der Anfragen zeigte sich dabei auch in einem sehr zufriedenstellendem Deckungsbeitrag.

↓ Steigerungsrate qualifizierter Anfragen und Umsatz



DAS FAZIT

Bei der Generierung von portalübergreifenden, nicht alltäglichen Anfragen sowie bei nicht-impulsiven Kaufentscheidungen zeigt die Inbox Ad ihre überragende Performance. Zudem überzeugt die Inbox Ad durch ihre Skalierbarkeit.

Neben der hohen Reichweite auf den starken Portalbrands GMX und WEB.DE überzeugt auch freenet.de durch eine hohe Qualität und ermöglicht eine Kampagnenverlängerung in eine neue Zielgruppe.

freenet.de Mobile Inbox Ad →



FRFNFT COCKPIT POSTFÄCHER

freenetmail Google Custom Search trusted Dialog

Neue Nachricht Neuer Kontakt Einstellungen Hilfe
E-Mail Speicher mehr

Alle Postfächer

- trusteddialog03@freenet.de (2666)
- Eintrag (2666) 2585
- Gesendete
- Spamverdacht [leeren](#)
- Virenverdacht [leeren](#)
- Entwürfe
- Papierkorb [leeren](#)
- Eigene Ordner [+](#)
- Neues Postfach hinzufügen

Anzeige ausblenden

Hundehaftpflicht **CHECK24**

Bis zu 78% sparen

Jetzt wechseln

E-Mail made in Germany
Sicher mit SSL

Aktionen Löschen Antworten Weiterleiten Korrespondenz Suche aus Ansichten

Suchen nach: SUCHEN Volltextsuche

Erhalten

- Julius Vogel
Geburtsüberraschung!
Di. 08.03.2016 12:56
- Eva Sturm
JGA Melanie
Di. 08.03.2016 12:24
- freenet präsentiert Deutsche-Treppenlift-Beratung.de
Ein Treppenlift von der Krankenkasse?
Anzeige
- Marie Schuster
Zumbakurs heute Abend?
Di. 08.03.2016 11:10
- Anne Schaumberger
Ihre Anfrage zur Kinderbetreuung
Di. 08.03.2016 10:26
- neckermann.at
Die will ich - die brauch ich - die kauf ich!
Di. 08.03.2016 10:02
- Diana Cassner
Ihr nächster Zahnarzttermin
Di. 08.03.2016 07:30
- freenet präsentiert stern
stern testen + 130-täg. Werkzeugset gratis und ve
Anzeige
- ★ Animod | Traumhafte Hotels & Kurzreisen
Ab in den Süden: Toskana, Südtirol oder Süddeut.
Mo. 07.03.2016 16:53
- DMW Aulohaus
AW: Reklamation
Mo. 07.03.2016 14:47
- 123gink.de
Ihre Trauringe sind fertig
Mo. 07.03.2016 10:23
- Nakki
Dis -70%! DMS - Dulle de DD - IIODEA
Mo. 07.03.2016 07:44
- GELD.de Service
Reiseversicherung - Für die schönste Zeit des J.
So. 06.03.2016 09:17

Ein Treppenlift von der Krankenkasse?
Von freenet präsentiert Deutsche-Treppenlift-Beratung.de Anzeige

DEUTSCHE TREPPENLIFT BERATUNG

**Treppenlift-Angebote von
geprüften Händlern
vergleichen und sparen**

Was für einen Lift suchen Sie?

Sitzlift

Plattformlift

Hublift

Jetzt Treppenlift-Angebote vergleichen
kostenlos & unverbindlich

Sie suchen den passenden Treppenlift?

Mit unserem **kostenlosen Service** können Sie schnell und einfach Treppenlift-Fachhändler miteinander vergleichen und bis zu **30% beim Kaufpreis sparen**. Treppenlift beschreiben - Kontaktinfos eingeben - per E-Mail bis zu **3 geprüfte Fachhändler** erhalten.

↑ freenet.de Desktop Inbox Ad